

fig erst nach geraumer Zeit, daß ihn eine der trügerischen Gewalten zu sich herabgezogen hat. Und das ist schlimm, denn nun macht der Fehlgriß unsicher bei der häufig wiederkehrenden Beantwortung der gleichen Frage. Wo liegt aber das größte Übel? Zweifelsohne da, wo ein Kredit eröffnet ist, dessen sich der Kunde nicht würdig zeigt. Besser keine Geschäftsverbindung als eine solche, die mit einem Verlust abschließen wird. Darum muß jeder Chef sich selbst erziehen und seine Mitarbeiter dazu erziehen, den Barumsatz zu steigern. Nicht nur bei neuer Kundschaft, nein — es kann sogar soweit gegangen werden, bei täglich aus- und eingehenden Geschäftsfreunden Antwändlungen zur Barzahlung mit der größten Gelassenheit als das einzig Richtige entgegenzunehmen. Die verbindliche Redensart »Ich darf es wohl notieren?« sollte wie die auf einem anderen Gebiet liegende »Ich darf das Buch wohl schicken?« nur in den seltensten Fällen über die Lippen des Verkäufers kommen. Aber das sind Empfehlungen und Vorsätze, die vor der rauhen Wirklichkeit sehr oft wie Schnee an der Sonne schmelzen, und wir müssen uns daher beim Geschäftsbetrieb des Sortiments mit einer noch allzu häufig geübten Kreditgewährung abfinden. Wie lang aber soll diese ausgedehnt werden? Diese Frage ist ja der eigentliche Schwerpunkt meines Themas, und wenn ich mich darüber auch nicht abschließend äußern kann, so bietet doch das Material, das der Verbandsvorstand infolge seiner Kundfragen im abgelaufenen Jahre gesammelt hat, schätzbare Anhaltspunkte, um zu erwägen, ob allgemein zu befolgende Grundsätze aufzustellen wären.

Die Fragebogen waren an alle ca. 145 Verbandsmitglieder versandt, es sind darauf 53 Antworten eingegangen. Es ist ja an sich bedauerlich, daß nicht mehr Äußerungen vorhanden sind, es muß uns aber trösten, daß alle Städtegruppen unseres Verbandsbezirkles vertreten sind. Aus 2 Großstädten liegen 20 Antworten, aus einer Univeritätsstadt 3, aus 7 Mittelstädten 15 und aus 15 Kleinstädten ebenfalls 15 Antworten vor. Diese Städtebeteiligung gewährte wenigstens die Möglichkeit des Vergleichs, ob wesentliche Unterschiede in der Kreditgewährung zwischen der Groß- und Kleinstadt vorhanden seien. Dabei ist mit einer Ausnahme das Ergebnis zutage getreten, daß Licht und Schatten der Kreditfrage ziemlich gleichmäßig verteilt sind. Die Ausnahme betraf nur die Mittelstädte, da diese das ganze Kreditgebaren langfristiger behandeln. Bevor ich nun zu den Fragen selbst übergehe, muß ich mich zunächst der angenehmen Pflicht entledigen, Herrn Knothe für seine Beihilfe bei der statistischen Zusammenstellung meinen besten Dank auszusprechen.

Die Fragen teilten sich in drei Gruppen:

- a) Erteilung der Rechnung,
- b) Zinsberechnung,
- c) Zeitschriften-Ansatz.

Die Gruppe a ergab das Resultat, daß 62,2% halb-, 34% viertel- und 3,8% ganzjährig Rechnung ausschrieben. Als erstrebenswert bezeichneten 71,7% das Ausschreiben vierteljährlicher Rechnungen. Danach bezeichnen über die Hälfte der Firmen, die jetzt halbjährlich ausschreiben, das vierteljährliche Ausschreiben für wünschenswert, 28,3% der halbjährlich ausschreibenden Firmen wünschen diesen Zeitpunkt dagegen beizubehalten. Rücksicht auf gute Kundenkreise, Abrechnungsart der Behörden, zu starke Belastung für den Betrieb werden als Gründe für diese Beibehaltung angegeben. Erstaunt war ich, und mit mir wohl alle Altkenner, daß noch einige Firmen vorhanden sind, die überhaupt nur ganzjährig Rechnungen versenden. Als das Wichtigste glaube ich zwei Beobachtungen anführen zu sollen. Die Firmen, die im Laufe der Jahre zu einem vierteljährlichen Ausschreiben übergegangen sind, haben keine schlechten Erfahrungen damit gemacht. Die Wohltat des

rascheren Eingangs der Barmittel wurde nicht getrübt durch Beanstandungen der Kundschaft.

Firmen, die mit großer nichtortsansässiger Kundschaft zu rechnen hatten, glauben zu einem vierteljährlichen Ausschreiben wegen der erheblicheren Belastung an Versendungskosten nicht übergehen zu können.

Die Gruppe b, Zinsberechnung, ergab die Benutzung einer solchen von 62,3% der Firmen, dagegen berechnen zurzeit 37,7% überhaupt keine Zinsen. Von den Firmen, die Zinsen berechnen, setzen ungefähr 32% diese nach einem Jahre an, 13% nach 1½ Jahren und 17% nach 2 Jahren. Als wünschenswert betrachteten 52,8% die Einführung einer Zinsberechnung nach einem Jahre, 24,5% nach 1½ Jahren, 11,3% nach 2 Jahren, während ebenfalls 11,3% zur Beantwortung der Frage überhaupt keine Stellung nahmen.

Aus diesen Äußerungen ist das Ergebnis zu ziehen, daß eine Zinsberechnung grundsätzlich als wünschenswert erachtet wird, und der weitaus größte Teil der antwortenden Firmen für eine Einführung nach einem Jahre ist.

Eine besondere Frage war in der Gruppe 3 aufgestellt, ob nämlich die Lieferung für Zeitschriften- oder Bezugszettel überhaupt in Rechnung oder nur mit einer ganz kurzen Kreditfrist zu geschehen habe. Die Antworten lauteten dahin, daß 43,4% der Firmen sie in Rechnung stellen, 45,1% dagegen im Voraus oder im Laufe des Quartals bar erheben. Bei 11,5% der Antworten läßt sich der grundsätzliche Geschäftsgebrauch nicht klar erkennen. 79,2% der Firmen hielten eine Festlegung der Bezahlung im zweiten Monat der Lieferzeit für wünschenswert, und nur 20,8% nahmen eine ablehnende Haltung ein. Als besonders berichtenswert geht aus den Antworten allgemein hervor, daß die Lieferung an Behörden kaum einer kurzfristigen Bezahlung zugänglich sein dürfte.

Das ist in großen Zügen das Ergebnis der Rundfrage, ob es zweckmäßig ist, Grundregeln daraus abzuleiten und zur allgemeinen Anwendung aufzustellen, lasse ich dahingestellt. Der Verbandsvorstand ist seinerzeit von der Absicht geleitet gewesen, es zu versuchen, aber wie schon damals Meinungsverschiedenheiten über Mittel und Wege bestanden haben, so erscheint mir auch heute noch, nach Kenntnismahme des Materials, die Durchführung nicht möglich, für diese Fragen Betriebsregeln aufzustellen, auf die die Verbandsmitglieder etwa verpflichtet werden könnten. Wohl aber ist mit dem Ergebnis ein Mittel der Selbsterziehung für jede einzelne Firma gegeben, festzuhalten da, wo die erstrebenswerten Reformen bereits eingeführt sind, oder Vorsorge zu treffen, staffelweise diese Ziele zu erreichen.

Die Ausichten für eine Gesundung des Kreditverkehrs mit dem Publikum sind aber nicht ungünstig anzusprechen; gewiß wird es noch eine Reihe von Jahren dauern, bis auch die Zögernden den Entschlosseneren folgen; aber die Ansätze sind schon heute deutlich erkennbar, die durch den Verlag teilweise verkürzte Kreditgewährung, in die dieser selbst durch die Verhältnisse hineingedrängt ist, auszugleichen.

Ein Wort wäre hier noch einzuflechten über die unterschiedliche Schwierigkeit dieser Kreditverkürzung zwischen Verlag und Sortiment. Das letztere ist geneigt, die Durchführung gegenüber dem Publikum als schwieriger anzusehen. Ich will nicht leugnen, daß das auf den ersten Blick zutreffend erscheint. Es darf aber andererseits doch als feststehend anerkannt werden, daß gerade diese Kreditreform nun schon seit einer Reihe von Jahren die breite Öffentlichkeit beschäftigt hat. Handels- und Handwerkskammern, wie eine große Reihe von Einzel-Organisationen haben an der Verbesserung gearbeitet und durch ihre Mitteilungen an die Presse den Weg gefunden, beim Publikum das Verständnis für eine raschere Bezahlung zu wecken. Vielleicht dürfte es sich auch für unseren Verband empfehlen, etwas Ähnliches zu tun. Ein kurzes gedrucktes Referat